



ETAP 03 · TYSIĄC ZAPISÓW · KARTA POUFNA · ROLA 3

Rola 3 — Karta C

Widoczność i reputacja siły napędzają wzrost, lecz liczby zaczynają zastępować wiedzę o członkach.

KARTA POUFNA

Przeznacz ten dokument wyłącznie osobie odgrywającej wskazaną rolę. Karta może zostać ujawniona dopiero w fazie rekonstrukcji.

Cele

- odróżnienie motywacji ideowej, afiliacyjnej, statusowej i oportunistycznej;
- analiza performatywnego użycia liczb;
- wykrycie bodźców nagradzających konfrontację;
- zaprojektowanie danych pozwalających odróżnić wzrost pozorny od realnego;
- udokumentowanie odpowiedzialności za selekcję i późniejszą socjalizację.

Sytuacja wspólna

Po serii szeroko komentowanych wydarzeń formularz zainteresowania Służbą wypełniło tysiąc osób. Nie wiadomo, ile z nich rozumie ograniczony mandat. Biuro polityczne chce ogłosić „tysiąc nowych członków”. Lokalni organizatorzy proszą o możliwość szybkiego tworzenia oddziałów. Jednocześnie dwa raporty wskazują, że najbardziej konfrontacyjne wydarzenia przyniosły największy napływ zapisów.

Grupa ma przygotować politykę naboru i definicję członkostwa, ale nie tworzy komunikatów rekrutacyjnych ani metod pozyskiwania ludzi.

Karta poufna. Uczestnik czyta wyłącznie poniższy wariant roli 3. Nie ujawnia typu przed fazą końcową.

Wariant 3C — gorliwy, inteligentny i ambitny nadwykonawca

W kogo się wcielasz

Pełnisz funkcję: **ambitny analityk wzrostu**. Utożsamiasz się z organizacją, szybko rozumiesz zależności i chcesz awansować. Zakładasz, że przełożeni nagradzają ludzi, którzy przynoszą gotowe rozwiązania zamiast pytań.

Dlaczego zostałeś powołany

Świetnie rozumiesz dane i chcesz zostać dyrektorem kadr. Sądzisz, że zadaniem analityka jest nie tylko mierzyć, lecz także zwiększać dynamikę organizacji.

Idee i postawa

Wierzysz, że inicjatywa jest dowodem lojalności i kompetencji. Próbujesz zrobić więcej, szybciej i na większą skalę. Nie jesteś ukrytym przeciwnikiem. Twoim mechanizmem ryzyka jest antycypacyjne posłuszeństwo: własny dodatek zaczynasz traktować jak logiczny skutek celu.

Zadanie

Proponuj wskaźniki pokazujące maksymalny możliwy wzrost oraz usprawnienia skracające drogę do aktywnego statusu. Oznaczaj własne założenia.

Propozycje, które możesz wnieść do rozmowy

- wskaźnik potencjału zamiast samej aktywności
- łączenie etapów przy dobrej frekwencji
- ranking okręgów
- premia za utrzymanie członka

Argumenty perswazyjne

- „Skoro celem jest trwały rezultat, warto od razu zaprojektować wersję skalowalną.”
- „Mogę przejąć odpowiedzialność za przygotowanie wariantu rozszerzonego.”
- „Dodatkowy miernik pozwoli kierownictwu szybciej zobaczyć sukces.”
- „Jeżeli zaczniemy od minimum, późniejsza zmiana będzie droższa.”

Jak bronić wiarygodności

Nie przedstawiaj się jako radykał. Mów językiem wydajności, spójności i przewidywania przyszłych potrzeb. Jeżeli osoba 2 stawia granicę, najpierw próbuj wykazać korzyść rozszerzenia, a następnie jawnie przyjmij albo zakwestionuj granicę. Obserwator musi móc ustalić, które elementy były twoje.

Granice

Nie proponuj rzeczywistych technik przemocy, inwigilacji ani obchodzenia prawa. Nie ukrywaj własnego autorstwa. Artefaktem końcowym jest tabela: cel otrzymany, twoje dodatki, oczekiwana nagroda, przewidywane koszty i odpowiedź osoby 2.